CORRETOR NA PRÁTICA

1.

Introdução

2.

INTRODUÇÃO

O corretor de imóveis é acima de tudo um realizador de sonhos, coloquem isso na cabeça um imóvel qualquer

que seja ele, é o maior sonho da maioria da população brasileira.

Tendo isso em vista, os corretores de imóveis precisam entender seu cliente, para poder entregar o imóvel correto para seu cliente.

Por isso é muito importante, estar antenado com o

mercado, para poder ter em seu portfólio de imóveis uma maior variedade de imóveis e daí poder ter para vários gostos.

Neste ebook, não temos a intenção de explicar com

detalhes o que um corretor deve fazer, e sim dar um

norte, para quem tem o interesse em saber o que é

necessário para ser um corretor ou para para os

proprietários e clientes entendam o trabalho do corretor.

MARKETING PESSOAL

A primeira impressão é a que fica, com o corretor de imóveis não é diferente, não digo que se tenha que ter que estar de terno e gravata, porém se a pessoa está arrumada, com cabelo e barba cortados no caso dos

homens ou com cabelos arrumados, no caso das

mulheres, passa a primeira impressão de que se se cuida, significa, que é organizado e sobretudo que, se me

causou uma boa impressão, irá causar essa mesma

impressão aos clientes que verá meu imóvel no futuro ou, se anda tão bem vestido, é por quê está dando certo.

Mas

o

marketing

pessoal,

não

se

restringe

as

vestimentas, o porte é muito importante também, pois se você se porta de forma correta, transpassa firmeza e credibilidade.

Outro fator de marketing pessoal é o tom de voz, se você mantém

um

tom

de

voz

adequado,

transpassa

tranquilidade e que não está desesperado para uma

venda.

A educação é outro fator, pois uma pessoa educada

cativa, proprietários, clientes e todos em sua volta.

PRIMEIROS PASSOS

O primeiro passo que um corretor deve seguir é estudar, isso mesmo, estudar, entrar em um curso de TTI (técnico de transações imobiliárias) ou cursos superiores ligados ao mercado imobiliário ou se já for graduado, fazer uma pós graduação ligada ao mercado imobiliário.

O outro passo é entrar em uma corretora, nela você

aprenderá, através de cursos que normalmente elas

prestam e começar a estagiar, para ter na prática os primeiros contatos com o mercado.

Ai se deve retirar a carteira da categoria (CRECI), procure o da sua região e tire a carteira provisória e posteriormente a definitiva.

Daí o corretor de imóveis estará apto a exercer a

profissão.

RELAÇÃO CORRETOR X PROPRIETÁRIO

Depois que você entra no mercado imobiliário, o corretor começará a ter contato com proprietários de imóveis que estão querendo vender ou alugar seu bem, sendo assim o corretor deve estar preparado para encarar diversas

situações que os proprietários os fará passar.

A primeira situação é a captação de imóveis, nestas

captações ocorrem o primeiro contato seu com o

proprietário, onde o proprietário terá que primeiramente comprar o corretor, para daí dar a autorização para que ele possa vender ou alugar seu imóvel.

As

primeiras

barreiras

são

as

objeções

que

os

proprietários farão em relação ao corretor e aos métodos que o corretor desempenha para ter sucesso de seu bem.

Nestes momentos não se podem haver fraquezas, pois

tem que entender, que você está vendendo ou alugando o maior bem dele e ele precisa ter confiança em você e nos métodos que você e a sua corretora irão desempenhar

para conseguir ter êxito.

Você tem que estar preparado para essas objeções e

informar de forma clara e precisa como e quais métodos você utilizará para conseguir fazer sua venda ou aluguel.

RELAÇÃO CORRETOR X CLIENTE

Quando você consegue captar seus imóveis e faz suas publicações das diversas formas, aparecem seus primeiros clientes, a primeira coisa a ser feita é entrevistar eles, isso é de suma importância, pois através desta entrevista que você saberá quais características ele tem em seus sonhos do lugar perfeito para o seu cliente.

Deve se ter muita atenção no que o seu cliente fala e nas características que ele transpassa na entrevista, como por exemplo o cliente quer um apartamento que tenha duas vagas na garagem, pois ele pode ter um SUV e querer uma folga a mais para não se sentir apertado.

Nessa entrevista você tem que fazer um perfil do seu cliente, daí você pode apresentar imóveis em seu ou da empresa para oferecer para ele o que mais se assemelha ao gosto do cliente, neste perfil contém, número de quartos, região

que queira morar, etc.

Outra coisa que se deve ter consciência é em mostrar no máximo 3 imóveis, e neles você deve colocar em ordem primeiro um imóvel com as características que ele procura, o segundo com características próximas ao que ele procura e o terceiro com características bem diferentes ao que o cliente quer.

É preciso mostrar poucos imóveis ao cliente, pois se você mostrar muitos abrirá sempre na cabeça do cliente dúvidas do qual escolher e que se você mostra muitos ele acaba acreditando que você tem muitos e ele irá querer sempre mais.

SEGMENTOS

Existem diversos seguimentos neste meio, pode ser lote, apartamentos, casas, pode ser avaliação de imóveis, se especializar em documentação, imóveis de alto padrão, no padrão, popular, etc.

Você pode seguir mais de um segmento, pois as vezes o mercado desaquece e você deve está preparado para

tudo.

Você pode ser um corretor imobiliário e avaliador de imóveis, ou um especialista em documentação, qualquer que seja a sua escolha, é muito importante que seja

tomada em base de muito estudo.

Outra coisa que deve ser levado em conta é seu perfil, você precisa se auto - conhecer, para saber se você é mais voltado para stand, corretor online, corretor de populares, de médio, de alto padrão, isso você deve

perceber,

analisando

qual

sua

desenvoltura

e

seu

engajamento em todos esses segmentos.

LEGISLAÇÃO

A legislação brasileira determina que toda e qualquer transação

imobiliária,

precisa

da

intermediação

do

corretor de imóveis.

Mesmo sabendo que muitas vezes isso não acontece, é

preciso estar amparado pela lei.

Também é através da legislação, que se molda todos os direitos e deveres de todos os cidadãos, não sendo

diferente com a profissão de corretor de imóveis.

Por isso, se você pretende seguir essa profissão, é

preciso antes de tudo, observar o todos os direitos e também os deveres que esta profissão exige e cumprir a lei de forma categórica.

ÉTICA

Como na maioria das profissões, existe um código de

Ética, na profissão de corretor de imóveis não é diferente, nele estão tudo o que

o corretor de imóveis pode fazer e o que não pode.

Uma das coisas que todos os corretores devem fazer e que está no código de Ética da profissão é, nunca falar mal da instituição em que você trabalha ou do outro

colega

da

profissão,

isso

deve

ter

uma

atenção

redobrada, por quê como se trata de uma profissão em que há bastante concorrência, muitas situações em que haverá atritos tanto com as instituições (corretoras), quanto com outros profissionais, ocorrem com certa

frequência e é preciso estar atento.

Outra coisa que está no código de Ética é que o corretor não pode ao saber da condição financeira do cliente, aumentar o valor do imóvel, para obter maior lucro maior.

Dentre outros códigos, que devem ser seguidos para uma maior harmonia na profissão.

ONDE DIVULGAR

Você conseguiu captar o imóvel e terá que pôr a venda para divulgação, mas afinal, onde divulgar?

Existem vários canais de divulgação de produtos.

Os tradicionais, como placas, banners, jornais impressos, panfletos.

Porém hoje os canais digitais são o futuro, sites, crm (do qual o principal é o INGAIA), YouTube e mídias sociais como Facebook e Instagram, são a nova realidade da

profissão e precisam ter o conhecimento pleno para

conseguir o máximo de retorno e poder fazer através

destas mídias o mapeamento do mercado.

Com este mapeamento se consegue saber qual público

tem interesse, por determinada região, faixa etária, tamanhos das famílias e a faixa de renda.

Todas as formas de divulgação visam as vendas e o

estímulo de procura dos clientes, por isso deve ter

elevado grau de atenção, na forma que você divulga, para ao invés de atrair, causar rejeição.

FINANCIAMENTO

Esta parte é uma das mais importantes para um corretor de imóveis, pois sabendo fazer a entrevista de forma correta você pode aconselhar qual linha e qual banco tem as melhores taxas e você pode fazer a simulação no

simulador da Caixa Econômica Federal.

Esse simulador serve de base para você mostrar ao

cliente, para que ele tome a sua decisão, para que não aconteça ou diminua o risco de haver distrato, pelo cliente não ter condições de continuar pagando.

Sempre esteja junto ao cliente nesta hora, pois você deve ser um profissional diferenciado, não se trata apenas de uma venda, você tem que ter um relacionamento de

confiança com seu cliente, lembre - se o cliente bem atendido, faz você virar referência no mercado e irá fazer com que quando ele ou os seus precisarem de imóvel,

lembrar de você.

DOCUMENTAÇÃO

Para toda transação imobiliária, existem documentos

necessários, para atestar que primeiro existe um dono e segundo que o imóvel pode ser vendido.

Para a venda de imóveis algumas documentações são

necessárias, são elas:

1.Certidões e impostos do imóvel

2.Certidões dos vendedores

3.Documentos do vendedor e do comprador

Cada um destes citados tem uma série de documentos

necessários para validar a transação.

As certidões e impostos são:

•Imposto de transição de bens;

•Certidão de propriedade e negativa de ônus;

•Certidão negativa de imposto predial - IPTU;

•Terreno própria - DSPU;

•Terreno de marinha - Certidão para transferência e

pagamento do LAUDÊMIO (5%);

•Declaração do condomínio de inexistência de débitos.

As certidões dos vendedores são:

•Certidão dos cartórios distribuidores de ações;

•Certidão do cartório de protestos;

•Certidão de distribuição da justiça federal;

•Certidão da dívida ativa da união;

•Certidão dos cartórios de órfãos, interditos e ausentes;

•Certidão negativa de tributos da secretaria da fazenda estadual.

Os Documentos do comprador e do vendedor são:

•Carteira de identidade;

•Cpf;

•Certidão de casamento (casado)

•Certidão de nascimento.

Todos esses documentos são exigência do estado de pernambuco, podendo ter algumas mudanças de estado para estado.

Esses documentos são de pessoa física, havendo algumas diferenças nos de pessoa jurídica.

São:

•Certidão negativa de débitos (CND) INSS;

•Certidão negativa de tributos federais;

E os documentos do comprador e vendedor, são:

•Contrato ou estatuto social;

•Carteira de identidade do diretor ou procurador;

•CPF do diretor ou procurador;

•Ata de eleição da diretoria (SA)

PÓS VENDA

Para qualquer que seja o corretor ou a imobiliária que queira ser referência no mercado, precisa dar uma

atenção diferenciada aos seus respectivos clientes e como fazer isso?

Simples, dando atenção a eles, atenção como: Prestar atenção a eles na hora da entrevista, mandar recados, em dias especiais, mas o principal é a atenção no pós venda, o pós venda é de extrema importância, pois quase

ninguém faz e o cliente se sente prestigiado e não apenas mais uma venda, perguntas de como está o cliente em

seu respectivo imóvel, se está precisando de alguma

coisa como: um marceneiro, um pedreiro, etc, que se

você almeja ser referência, tem que ter uma lista de contatos de prestadores de serviço.

Sempre se lembre em fazer com que seus clientes se

transforme em uma rede de relacionamento, isso fará em ser sempre lembrado por eles.

CONCLUSÃO

A conclusão que chegamos, é que para qualquer

profissão ou ter um negócio, é preciso chegar a

excelência e para isso todos esses passos devem ser

seguidos, desde a captação, passando pela apresentação dos imóveis, pela

negociação, até chegar a venda e o pós-venda.

O que se tem que ter na cabeça do profissional de

correção de imóveis, é que não se trata apenas de uma venda, pois nós trabalhamos com os sonhos de nossos

clientes e que também é preciso que se haja interação entre o corretor e os clientes.

Mais ainda cada um de nós precisamos ser referência em nossa profissão através do marketing digital e pelo

conhecimento do produto que está vendendo.